

# **MAPA Project Interventions with the Government and the Private Sector**

# **Intervenciones del Proyecto MAPA con el Gobierno y el Sector Privado**

Author / Autor:

Nancy Laws y Luís Garzón

Submitted / Presentado

April 2004

Abril de 2004

## **MAPA**

### **Market Access and Poverty Alleviation**

### **Acceso a Mercados y Alivio a la Pobreza**

USAID/Bolivia

Economic Opportunities Office / Oficina de Oportunidades Económicas  
Jorge Calvo, CTO

Contract No. / No. de Contrato PCE-I-08-99-00003-00

Task Order No. / Orden de Tarea No. 806



Implemented by the Chemonics RAISE Consortium, Chemonics International Incorporated  
with CARE, Texas A&M, and PRIME International  
Implementado por el Consorcio Chemonics RAISE, Chemonics International Incorporated  
junto con CARE, Texas A&M, y PRIME International



**Table of Contents**

I. Ministry of Development and Foreign Trade	5
II. Chamber of Exporters of Cochabamba (CADEXCO)	6
III. Cochabamba City Townhall	7
IV. Departmental Government of Cochabamba	8
V. Lloyd Aéreo Boliviano (LAB) June 2, 2003	9
VI. La Papelera S.A. May 28, 2003	11
A. “ <i>La Cancha</i> ”—Cochabamba Flower Market	13
VII. Interview with a Bolivian who exports CIF to Buenos Aires, June 4, 2003	13
VIII. Information about the Floricultural Association	15
IX. Interviews by phone with potential MERCOSUR clients	16

**Tabla de Contenido**

I. Ministro de Desarrollo y Comercio Exterior	5
II. Cámara de Exportadores de Cochabamba (CADEXCO)	6
III. Alcaldía Municipal De Cochabamba	7
IV. Prefectura Departamental de Cochabamba	8
V. Lloyd Aéreo Boliviano (LAB) 2 de junio de 2003	9
VI. La Papelera S.A. 28 de mayo de 2003	11
A.. “ <i>La Cancha</i> ”—Mercado de Flores de Cochabamba	13
VII. Entrevista con un Boliviano quien exporta CIF a Buenos Aires, 4 de junio de 2003	13
VIII. Información sobre Asociaciones de Floricultores	15
IX. Entrevistas por teléfono con clientes potenciales en MERCOSUR	16



In order to put forward a solution to the problems faced by cut flower exports in the flower industry, various contacts were made with the Bolivian government and the private sector from May to June 2003 by the MAPA Project consultants Luis Garzon and Nancy Laws, Specialists in cut flower production, post-harvest processes, and marketing. These consultants also gathered information on flower grower's experiences in forming associations for attaining goals that cannot be met alone. The results of the consultancy and immediate actions to be taken are the following:

### **I. Ministry of Development and Foreign Trade**

The competitiveness of the cut flower exporting industry is unjustly limited because of the taxes on air transportation, plastics, chemicals, seed material and air insurance. These taxes and control on the importation of these necessary inputs do not exist in any other of the 150 countries that export cut flowers. Likewise, 7% of taxes are charged to Bolivia on the importation of cut flowers from Bolivia to Brazil, and this should be eliminated according to the current regulations of the MERCOSUR countries.

After hearing of this problem on May 27th, Gonzalo Molina, the President of the Chamber of Exporters of Cochabamba (CADEXCO), and Jimena Loayza, its General Manager, sought an appointment with the Minister of Economic Development of Bolivia.

The Minister was not available until June 6, the same day of the Flower Grower's Seminar in Cochabamba. Therefore, it was decided to postpone the first meeting with the Ministry until the month July.

#### **Actions to be taken in July, 2003:**

In the "Workshop on the Future Problems of Cut Flowers in Bolivia" on June 6th, the flower growers agreed upon the need to seek another appointment with the Minister of Economic Development, where the following entities would be represented: 1) An entity representing Exporting Flower Growers, 2) The Chamber of Exporters, and 3) The FDTA-Valleys. Together a presentation was planned for the Minister, on

Para adelantar una solución a los problemas de la industria de exportación de flores de corte, los Consultores del Proyecto MAPA, Luís Garzón y Nancy Laws, Especialistas en producción de flores de corte, poscosecha y mercadeo, hicieron varios contactos con el Gobierno y el Sector Privado entre Mayo y Junio de 2003. Adicionalmente, ellos se informaron acerca de la experiencia de los floricultores de agruparse en asociaciones para obtener metas que no podrían alcanzar solos. Los resultados y las acciones inmediatas a tomar fueron las siguientes:

### **I. Ministro de Desarrollo y Comercio Exterior**

La competitividad en la exportación de flores de corte está limitada injustamente por impuestos sobre el transporte aéreo, plásticos, químicos y material vegetal y seguros aéreos. Estos mismos no existen en ningún otro país de los 150 países exportadores de flores de corte. De igual manera, se cobra un impuesto del 7% sobre la importación de flores de Bolivia al Brasil, el cual debería ser eliminado de acuerdo a las reglas que hay entre los países del MERCOSUR.

Después de oír acerca de este problema el 27 de Mayo, el Presidente de la Cámara de Exportadores de Cochabamba (CADEXCO), Gonzalo Molina S. y la Ing. Jimena Loayza, Gerente General de CADEXCO, se pidió una cita con el Ministro de Desarrollo Económico de Bolivia.

El Ministro no estaba disponible hasta el 6 de Junio, un día que coincidía con el viernes del Seminario de Floricultores en Cochabamba. Por tanto, se decidió posponer esta primera cita con el Ministro hasta el mes de Julio.

#### **Acciones a tomar en Julio, 2003:**

En el "Taller sobre la Problemática de Flores de Corte en Bolivia en el Futuro", llevado a cabo el 6 de junio, los floricultores se acordaron de la necesidad de obtener otra cita con el Ministro de Desarrollo Económico con la participación de los representantes de las siguientes entidades: 1) Un representante de los Floricultores Exportadores, 2) La Cámara de Exportadores y 3) La Fundación Valles. Conjuntamente, se tenía planeado

the need to grant exceptions for those flower growers that import and export. In this meeting they would present the need for exonerating importation taxes on any product that is an essential part of flower production and for exonerating taxes and insurances on the exportation of these same flowers.

By solving this problem with tariffs, taxes, insurance, and bureaucratic delays that become barriers to free commerce, the flower industry will break free from one of the limitations that prevent the possibilities of exporting.

## **II. Chamber of Exporters of Cochabamba (CADEXCO)**

The flower grower industry has been slow to get organized, for this reason, the cut flower exporters have not taken advantage of the support of large trade organizations.

A meeting was held in CADEXCO, located at Av. Irigoyen No. 33, Cochabamba, where the following people were present:

Gonzalo Molina S., President of the Departmental Division of CADEXCO  
Telephone: 4285900 – 4294905 and 4430340  
[cadexco@bo.net](mailto:cadexco@bo.net)  
[elsalerito@yahoo.com](mailto:elsalerito@yahoo.com)

Jimena Loayza, General Manager of CADEXCO  
Telephone: 285900 – 285983  
[cadexco@Entelnet.bo](mailto:cadexco@Entelnet.bo)

Oswaldo Urquidi, FDTA-Valleys Consultant  
Telephone: 4525158-60  
[ourquidi@fdta-valles.org](mailto:ourquidi@fdta-valles.org)

Luis Humberto Garzon, Chemonics International Inc. Consultant

Dr. Nancy Laws  
[nlaws@attglobal.net](mailto:nlaws@attglobal.net)

presentar ante el Ministro una exposición sobre la necesidad de conceder excepciones para los importadores, exportadores y floricultores. En la citada reunión expondrían la necesidad de exonerar los impuestos a la importación de cualquier producto que llegaría a ser una parte esencial de la producción de flores e impuestos y seguros sobre la exportación de estas mismas flores.

Al resolver este problema de aranceles, impuestos, seguros y demoras burocráticas que son barreras para el comercio libre, la industria de flores se liberará de una de las limitaciones que impiden sus posibilidades de exportar.

## **II. Cámara de Exportadores de Cochabamba (CADEXCO)**

La organización del sector de floricultores ha sido lenta, por tanto, los exportadores de flores de corte no están aprovechando de la ayuda de gremios grandes.

Se llevó acabo una reunión en CADEXCO, en la Av. Irigoyen No. 33, Cochabamba, a la cual asistieron:

Gonzalo Molina S, Presidente del CADEXCO Departamental.  
Teléfonos: 4285900, 4294905 4430340  
[cadexco@bo.net](mailto:cadexco@bo.net)  
[elsalerito@yahoo.com](mailto:elsalerito@yahoo.com)

Ing. Jimena Loayza, Gerente General  
Teléfonos: 285900 y 285983  
[cadexco@Entelnet.bo](mailto:cadexco@Entelnet.bo)

Ing. Oswaldo Urquidi, Consultor de la Fundación Valles Teléfonos: 4525158-60  
[ourquidi@fdta-valles.org](mailto:ourquidi@fdta-valles.org)

Ing. Luis Humberto Garzón, Consultor de Chemonics International Inc

Dra. Nancy Laws,  
[nlaws@attglobal.net](mailto:nlaws@attglobal.net)

Themes:

- An agreement for reducing air-shipping rates for exporters by 25%.
- A cold room in Cochabamba. Ramón Rada of “Flobolsa” is the President of the Chamber of National Exporters.
- An appointment with the Minister of Development and Foreign Trade.
- An appointment with Lloyd Aéreo Boliviano (LAB), the bolivian Airlines, who will attend the June 6<sup>th</sup> Seminar.

Temas:

- Convenio para exportadores para reducción del 25% en costo de transporte aéreo.
- Cámara fría en Cochabamba. Ramón Rada de “Flobolsa” es el Presidente de la Cámara de Exportadores Nacionales.
- Cita con el Ministro de Desarrollo y Comercio Exterior
- Cita con Lloyd Aéreo Boliviano (LAB), las aerolíneas Bolivianas, quienes asistirán al Seminario del 6 de junio

### III. Cochabamba City Townhall

A meeting was held with the following people and entities:

Department of Environmental Management,  
Pasaje Sucre No 329  
Casilla 366, Cochabamba,  
[unimamuncb@entelnet.bo](mailto:unimamuncb@entelnet.bo)

Eric Beerel Rojas, Environmental Management Director, Telephone: 4501862 – 4124573, Cellular: 77498505

Luis Humberto Garzón, Chemonics International Inc. Consultant

Dr. Nancy Laws  
[nlaws@attglobal.net](mailto:nlaws@attglobal.net)

Eric Beerel is an expert in forestry, working with botanist José Claro, who worked for five years in the Alalay lagoon. Both are interested in recuperating three lagoons and eight tons of fish, for which they have been working according to the 1993 environmental law. They were quite successful with this project, so they went to Bogotá on May 30, 2003 to present their successes. On the other hand, they are also interested in flowers, even more endangered flower species. They were interested in two flower fairs in Cochabamba, which will take place on March and September 21. They are also interested in a new site that carries cut flowers for sale, for which the City Townhall does not

### III. Alcaldía Municipal De Cochabamba

Se llevó a cabo una reunión con las siguientes personas y entidades:

Dirección de Gestión Ambiental,  
Pasaje Sucre No 329  
Casilla 366, Cochabamba  
[unimamuncb@entelnet.bo](mailto:unimamuncb@entelnet.bo)

Eric Beerel Rojas, Director de Gestión Ambiental, Teléfonos: 4501862 – 4124573, Cel. 77498505

Ing. Luis Humberto Garzón, Consultor de Chemonics International Inc.

Dra. Nancy Laws  
[nlaws@attglobal.net](mailto:nlaws@attglobal.net)

Eric Beerel es experto en silvicultura, y trabaja con el botánico José Claro, quien trabajó 5 años en la laguna de Alalay. Tanto el Sr. Beerel como el Sr. Claro están interesados en la recuperación de humedales en 3 lagunas y 8 toneladas de peces, para lo cual han estado trabajando de acuerdo a la ley de medioambiente de 1993. Tuvieron bastante éxito con este proyecto, por lo que fueron a Bogotá el 30 de Mayo 2003 para explicar sus éxitos. Por otro lado, también les interesa el rubro de flores, aún más, las especies en vía de desaparición. Les interesa dos ferias de flores en Cochabamba, en Marzo y el 21 de septiembre. También estaban interesados en un nuevo sitio para venta de flor cortada, para el

have money to implement.

#### **IV. Departmental Government of Cochabamba**

In order to be able to export flowers, a cold room needs to be available in the Cochabamba airport, so that they are available by the time of the first LAB cargo flight that transports export flowers. The Prefecture could possibly provide four cold rooms.

A meeting was held at the location of Calle Uruguay between Lanza and San Martín with Jaime Ponce, Departmental Director of Natural Resources and the Environment. Telephone: 425 8077.

Likewise, another meeting was attended where Architect Jorge Arce, Departmental Director of Productive Development, Telephones: 425 8066, 455 3949, Cel 713 63982, participated. The Chemonicst International consultants, Luis Humberto Garzón and Dr. Nancy Laws, [nlaws@attglobal.net](mailto:nlaws@attglobal.net), also participated.

Mr. Arce saw the possibility of strengthening the municipality with some activities. However, he saw more of a possibility in obtaining two modular cold rooms that are not in use and are stored in the municipal warehouse. One could be placed in the flower market and the other in the Cochabamba airport. There is an agreement with SABSA (airport administration), CADEXCO, and the Department of Cochabamba for developing the old airport into a logistic center for exportation. The paperwork to start the construction is already underway, it only lacks the signature from the Prefecture (the Prefect), after which the plan would be carried out in six to eight months.

Without cold rooms in the Cochabamba airport, the flower exports that are not pre-cooled would be precarious during the summer months. The objective at this point is to obtain the signature from the Prefect before the end of July 2003.

cual La Alcaldía no tiene presupuesto para implementar.

#### **IV. Prefectura Departamental de Cochabamba**

Para poder exportar flores, hay que tener un cuarto frío para flores en el aeropuerto de Cochabamba, para que estén a tiempo para el primer vuelo de carga del LAB que lleva flores de exportación. La Prefectura posiblemente podría disponer de cuartos fríos posiblemente.

Se llevó a cabo una reunión en el Calle Uruguay entre Lanza y San Martín junto a Jaime Ponce, Director del Departamento de Recursos Naturales y Medio Ambiente Tel 425 8077.

Asimismo, se asistió a otra reunión, en la cual participaron el Arq. Jorge Arce C, Director del Departamento de Desarrollo Productivo. Teléfonos: 4258066, 4553949, Cel. 713 63982. También participaron los consultores de Chemonis International, el Ing. Luis Humberto Garzón y la Sra. Nancy Laws, [nlaws@attglobal.net](mailto:nlaws@attglobal.net),

El Señor Arce vio la posibilidad de fortalecer el Municipio con algunas acciones. Sin embargo, se vió la posibilidad de conseguir dos cuartos fríos modulares. Estos están guardados sin utilizar en las bodegas del municipio, y se los pondría en un mercado de ventas de flores y otro en el aeropuerto de Cochabamba donde hay un convenio entre SAPSA (Administradores del Aeropuerto) CADEXCO y PREFECTURA DE COCHABAMBA sobre el desarrollo en el antiguo aeropuerto, donde se realizará la construcción del centro logístico de Exportaciones de Cochabamba. El trámite para empezar esta construcción ya está en proceso, solo falta la firma de la Prefectura (el prefecto). Luego de 6 u 8 meses de su firma, la construcción será una realidad.

Sin cuartos fríos en el aeropuerto de Cochabamba, la exportación de flores no pre-enfriada va a ser precaria en los meses de verano. El objetivo aquí sería de conseguir la firma del prefecto antes del fin julio, 2003.

#### V. Lloyd Aéreo Boliviano (LAB) June 2, 2003

In order to become competitive, Bolivian flower exporters must reduce shipping costs per kilogram by 41% to 55% for regional destinations, 48% for Miami, 59% for New York, and 28% for Europe. Reduction of costs in one market alone is not enough, reductions must be made in all markets in order to be able to export to each market during the periods of importation (November to April for Miami and New York, May to September for regional destinations, and October for Spain).

Gonzalo Molina, President of CADEXCO, and Jimena Loyaza, General Manager of CADEXCO, confirmed that 25% discounts on basic tariffs (not on taxes or additional charges) is the right of all CADEXCO affiliates. CADEXCO also confirmed that the Ministry of Development and External Commerce, mentioned above, could help with additional support. The possibility of eliminating additional costs by charging "collect" abroad was considered. Nevertheless, it was concluded that a reduction in shipping costs on behalf of LAB would be necessary to make the flower industry competitive.

A meeting was held with *Lloyd Aéreo Boliviano* on June 2, 2003. Those present in the meeting were the following:

Vladimir Mendizábal A., VP,  
[vmendizabal@labairlines.com.bo](mailto:vmendizabal@labairlines.com.bo)  
Telephone: (591-4) 4250837 / 4250738 /  
4251270

Elizabeth de Revollo, Chief of International  
Shipping

Gonzalo Molina, Chamber of Exporters,  
Cochabamba

Jimena Loayza, General Manager of CADEXCO,  
[cadexco@entelnet.bo](mailto:cadexco@entelnet.bo)

Oswaldo Urquidi, FDTA-Valleys

Luis Humberto Garzón, Chemonics International

#### V. Lloyd Aéreo Boliviano (LAB) 2 de junio de 2003

Para ser competitivo, los exportadores de flores de Bolivia tienen que buscar una reducción del 41-55% de tarifa de carga por kilogramo hacia los destinos regionales, del 48% hacia Miami, del 59% a New York y del 28% hacia Europa. La reducción de una tarifa en un solo mercado no es suficiente, las reducciones tienen que hacerse en todos los mercados para poder exportar a cada mercado durante su temporada de importación (Noviembre-Abril a Miami y NY, Mayo a Septiembre a destinos regionales, y Octubre a España.)

El Presidente de CADEXCO, Gonzalo Molina S. y la Ing. Jimena Loyaza la Gerente General, confirmaron que descuentos del 25% sobre la tarifa básica (no sobre los impuestos y cobros adicionales) serían el derecho de afiliados de CADEXCO. Confirmaron en CADEXCO que el Ministro de Desarrollo y Comercio Exterior, anteriormente citado, podría ayudar con los aportes adicionales. También se consideró la posibilidad de evitar los costos adicionales al exportar cobrando en el exterior, "por cobrar". Pero concluyeron que una reducción del costo de flete por parte de LAB, una rebaja agresiva, sería necesario para volver la industria de flores competitiva.

Una reunión se llevó a cabo con Lloyd Aéreo Boliviano el 2 de Junio de 2003-06-05, en la cual estuvieron presentes:

Ing. Valdimir Mendizábal A, VP,  
[vmendizabal@labairlines.com.bo](mailto:vmendizabal@labairlines.com.bo)  
Teléfonos: (591-4) 4250837 / 4250738 / 4251270

Elizabeth de Revollo, Jefe de Carga Internacional

Ing. Gonzalo Molina, Cámara de Exportadores  
CBBA

Ing. Jimena Loayza, Gerente General  
CADEXCO, [cadexco@entelnet.bo](mailto:cadexco@entelnet.bo)

Ing Oswaldo Urquidi, Fundación Valles

Ing. Luis Humberto Garzón, Consultor,  
Chemonics International

Inc. Consultant

Dr. Nancy Laws, Chemonis International Inc.  
Consultant, [nlaws@attglobal.net](mailto:nlaws@attglobal.net)

Mr. Mendizábal described the changes in the objectives of LAB in favor of air cargo.

They will have 2 North bound planes from Cochabamba and two from Santa Cruz.

The 727 and 767 aircraft will carry 250 passengers instead of 350 in order to provide more space for cargo. Air Cargo is estimated to arrive at 48% in 2005. The planes will pick up cargo in the South and transport it to the US for \$1.00 per kilo, paying for the round-trip air costs. They will arrive in Miami at 6:00am, and the planes would have 12 hours to make round-trip flights to Cuba and Canada.

Another flight from Cochabamba to New York and doing something similar itineraries, would be another option.

Other destinations besides Miami could be Mexico or Quito in order to pick up flowers there.

The flights would return to Bolivia from Miami at 6:00pm, charging \$2.00 per kilo for return cargo.

All prices are negotiable with flower growers exporting from Cochabamba.

The history of LAB can be summarized as follows:

It became a public company in 1994.

In 1996, VASP bought 50% of the company and closed most of the routes to Argentina and Uruguay.

Cold rooms were placed in Santa Cruz.

The airline was bought in 2002 by the owner of the Taquiña beer company, Ernesto Asbún.

Omar Bejarano, who offers air transportation services, showed interest in competing from La

Dra. Nancy Laws, Consultora de Chemonics International Inc., [nlaws@attglobal.net](mailto:nlaws@attglobal.net),

El Ing. Mendizábal describía cambios en objetivos del LAB favoreciendo la carga aérea.

Tendrán 2 aviones saliendo hacia el norte de Cochabamba y 2 de Santa Cruz.

Los aviones de 727 y 767 cargarán 250 pasajeros en vez de 350 para tener amplio espacio para carga. La carga estimada para el 2005 es del 48%. Recogerán la carga en el sur para llevarla a EEUU a \$1.00/kg pagando con la subida los costos ida y vuelta del avión. Llegarán a las 6:00am en Miami, y tendrán 12 horas para hacer vuelos a Cuba y Canadá, ida y vuelta.

Vuelo de CBB a NY con un itinerario parecido, sería otra alternativa.

Otros destinos desde Miami puedan ser México o Quito para recoger flores allá.

Regresarán a Bolivia de Miami a las 6:00pm, cobrando \$2/kg para la carga de vuelta.

Todo precio es negociable con los floricultores exportando de Cochabamba.

La historia de la compañía LAB se resume así:

Compañía pública en 1994.

En 1996, VASP compró el 50% y cerraron la mayoría de las rutas hacia Argentina y Uruguay.

Pusieron cuartos fríos en Santa Cruz.

El 2002, la aerolínea fue comprada por el dueño de la cervecería Taquiña, el Señor. Ernesto Asbún.

El Señor Omar Bejarano, que ofrece un servicio de transporte aereo, el Challenge, mostró interes

Paz.

LAN Chile also looks to compete with LAB beginning in June 2003.

In 2003 a price of \$0.90 per kilo was set, and augmented by 13% VAT taxes and the Transaction Taxes (ITT).

A 3% transaction tax (ITT), and an additional 24% transference tax, plus \$1.24.

Competition in Bolivia is limited to Aerosur, which offers a cargo shipping price of \$0.41 per kilo + 25% to Buenos Aires over LAB's set price of \$0.55 + 25%.

There is a cold room in the airport terminal of Cochabamba that can hold 500 boxes per module. The owners of this facility are either ASANA, a state organization, or SABSA, a private entity whose director is Leandro Samoré.

NOTE: Kathy Hershey Asbún, the Principal of the American International School of Bolivia (AISB) in Cochabamba. Nancy Laws did not make this contact due to lack of time.

Future follow-up meetings will be necessary with Elizabeth de Revollo, Chief of International Shipping, in order to set special rates for flowers, secure cold rooms in airports, and see about the first possible flight from the Cochabamba airport.

## **VI. La Papelera S.A. May 28, 2003**

The cost of cardboard boxes, tobacco like cartons, white and printed in two colors, with the base and the top costs US\$1.70 in Bolivia. The producer, *LA PAPELERA S.A.*, considers this price, which is at least 40% higher than similar boxes produced in Colombia, Ecuador, and Panama, to be generous since it has been lowered from the US\$3.00 quoted in 2002.

*La Papelera S.A.* offers cardboard of two qualities, the above mentioned one and another quality called "national", that is inferior and is

en competir desde La Paz

LAN Chile también busca competir con LAB en Junio de 2003.

El 2003 se fija un precio de \$0.90/Kg. a Miami y se aumenta el 13% del IVA y el (Impuesto de Transacciones (ITT)).

El impuesto de transacciones del 3% tiene un incremento adicional del 24% y un precio de \$1.24.

La competencia en Bolivia es limitada a Aerosur, que ofrece precios de transporte de carga de \$0.41/Kg + 25% a Buenos Aires contra un precio de \$0.55 + 25% que LAB ofrece.

Existe un cuarto frío en la terminal del aeropuerto de Cochabamba que acepta 500 cajas por módulo. Los dueños de este cuarto frío son o ASANA, una organización estatal, o SABSA (sector privado) cuyo director es Leandro Samoré.

NOTA: La Señora Kathy Hershey de Asbún, Directora del Colégio AISB. (American International School de Bolivia in Cochabamba). Este contacto no fue hecho por Nancy Laws por falta de tiempo.

Será necesario llevar a cabo reuniones de seguimiento a futuro con Elizabeth de Revollo, Jefe de Carga Internacional, para establecer tarifas especiales para flores, para asegurar los cuartos fríos en los aeropuertos y para averiguar la primera salida posible del aeropuerto de Cochabamba.

## **VI. La Papelera S.A. 28 de mayo de 2003**

El costo de cajas de cartón, tipo tobacco, blancas e impresas en dos colores con la base y la tapa, cuestan US\$1.70 en Bolivia. Este precio, por lo menos 40% por encima de cajas similares producidas en Colombia, Ecuador y Panamá, es considerado un precio generoso por el productor, La Papelera SA, ya que han bajado de US\$3.00 cotizado en 2002.

La Papelera S.A. ofrece cartones en dos calidades, el arriba mencionado, y una calidad llamada "nacional" que es inferior y no sirve para

not good for transportation. The later is still beyond the means of producers who end up packaging their flowers in recycled boxes from Colombian imports, or in hemp sacks, or in *aguayos*, a local indigenous fabric.

A meeting was held in the locale of *La Papelera S.A.*, Av. Cap. Victor Ustariz Km. 8. Those present in the meeting were the following: Richard López C., Commercialization, [ricipcsa@supernet.com.bo](mailto:ricipcsa@supernet.com.bo),

Tele: 4268741- 4378041 - 4378676 – 04118837  
Cel 77446918

Osvaldo Urquidi, FDTA-Valleys

Luis Humberto Garzón, Consultant, Chemonics International

Dr. Nancy Laws, [nlaws@attglobal.net](mailto:nlaws@attglobal.net)

Not present: Juan Carlos Armés, Manager, and Engineer Jaime Cabrera.

Mr. Lopez promised to prepare a quote of 2002 boxes for Monday, June 2, 2003.

Likewise, he promised to attend the seminar on June 6 with the president (but they did not do so). They sent a quote with a discount that is still not sufficient to allow flower growers to compete in export markets. Mr. Garzón then sent requests for quotes from other cardboard companies for two box sizes, one with a top of 109 x 27 x 18 (cm) and a base of 105 x 26 x 18 (cm) and the other with a top of 105 x 50 x 17 (cm).

Corrugated cardboard companies that produce flower boxes are the following:

1.- Papeles y Empaques S.A. (Before, KUPEL), Santa Cruz, Bolivia Mr. Eduardo Herrera

2.- Cartón de Colombia, Cali, Colombia

3.- Prisma Cartón, Bogotá, Colombia

4.- Cartón América, Bogotá, Colombia

5.- CARTOCOR, Buenos Aires, Argentina

transporte, y sigue siendo fuera del alcance de los productores quienes empacan sus flores en cartones reciclados de importaciones de flores de Colombia, o sacos de cáñamo, o en aguayos, una tela típica de las indígenas.

Una reunión se llevó acabo en *La Papelera S.A.*, Av. Cap. Victor Ustariz Km. 8  
Estuvieron presentes en la reunión:  
Richard López C., Comercialización,  
[ricipcsa@supernet.com.bo](mailto:ricipcsa@supernet.com.bo),

Teléfonos: 4268741- 4378041 - 4378676 – 04118837 Cel 77446918

Ing Osvaldo Urquidi, Fundación Valles

Ing. Luis Humberto Garzón, Consultor, Chemonics International

Sra. Nancy Laws, [nlaws@attglobal.net](mailto:nlaws@attglobal.net),

No presentes, el Gerente, Juan Carlos Armés, Gerente y Ing. Jaime Cabrera

El Señor López prometió cotización de 2000 cajas para el lunes 2 de junio 2003.

Asimismo, prometió venir con el presidente al seminario el 6 de junio (pero no vinieron). Envieron una cotización con una rebaja que no llegó a ser suficiente para que los floricultores compitieran en los mercados de exportación. Entonces el Ing. Garzón solicitó cotizaciones de otras cartoneras, de dos tamaños de cajas, una con tapa 109 X 27 X 18 (cm) y base 105 x 26 x 18 (cm) y otra con medidas de tapa 105 x 50 x 17 (cm).

Las empresas productores de cartón corrugado que producen cajas de flores son:

1.- Papeles y Empaques S.A. (Antes, KUPEL), Santa Cruz, Bolivia: Sr. Eduardo Herrera

2.- Cartón de Colombia, Cali, Colombia

3.- Prisma Cartón, Bogotá, Colombia

4.- Cartón América, Bogotá, Colombia

5.- CARTOCOR, Buenos Aires, Argentina

## 6.- INCOR, Salta, Argentina

By the end of the consultancy the most promising of the quotes came on June 5, 2003 from Coronel Adrián del Monte of CARTOCOR S.A., Telephone: (54) 343 4206033, Fax: 54 343 4206030, Buenos Aires, Argentina, [ademonte@arcor.com.ar](mailto:ademonte@arcor.com.ar) and from Guillermo F Muller, [gmuller@arcor.com.ar](mailto:gmuller@arcor.com.ar). They both export truckloads of boxes for banana growers from Santa Cruz each week. It is possible for payments from import boxes from Argentina to be made in Argentine pesos, collected from flower grower clients in Argentina.

### A. “*La Cancha*”—Cochabamba Flower Market

Twice a week, Wednesdays and Saturdays, and also on holidays and the days preceding them, all producers and intermediaries bring their flowers to a corner of the central market of Cochabamba by taxi or public transportation at 4:00 am. Many of the vendors (almost all being indigenous women) sit on the sidewalk without tables or water and with hardly any light, and they sell their carnations, roses, lilies, and other flowers.

“It is very much like a Persian market.” The farms sell at the same price to retailers. Prices are very low and growers compete among themselves.

In conclusion, market and sale stands are needed throughout the city, with facilities that have cold rooms, water, electricity, tables, and waste baskets.

Step to be taken: Convince the Municipal Government to choose two or three parks and try the concept.

### VII. Interview with a Bolivian who exports CIF to Buenos Aires, June 4, 2003

MERCOSUR represents growing regional markets for Bolivian exports. In 2000 these countries imported US\$ 18,000,000 of cut flowers, mostly from Colombia and Ecuador. Supposedly these imports pay 10% tariffs, while Bolivian flower imports would not be subject to

## 6.- INCOR, Salta, Argentina

Las cotizaciones más prometedoras al finalizar la consultoría, fueron del Coronel Adrián del Monte de CARTOCOR S.A., Tel (54) 343 4206033, Fax 54 343 4206030, Buenos Aires, Argentina, [ademonte@arcor.com.ar](mailto:ademonte@arcor.com.ar), el 05 Junio 2003, y la del Señor Guillermo F Muller, [gmuller@arcor.com.ar](mailto:gmuller@arcor.com.ar). Ambos han exportado varios camiones de cajas para los bananeros de Santa Cruz cada semana. Es posible que al importar cajas de la Argentina, los pagos se cobren en pesos argentinos a los clientes de los floricultores en Argentina.

### A. “*La Cancha*”—Mercado de Flores de Cochabamba

Dos veces a la semana, miércoles y sábado, y adicionalmente los días antes de las fiestas y los días de fiestas, a las 4 AM, todos los productores intermediarios traen sus flores en bus, en camión, taxi y “trufi” a una esquina del mercado central de Cochabamba. Muchas de las vendedoras (casi todas son mujeres indígenas) se sientan en la acera, sin mesas, agua, y casi sin luces, y venden sus claveles, rosas, lirios y otras flores.

“Es un mercado Persa”. Las fincas venden al mismo precio que los revendedores. Los precios van bajando y los productores compiten con ellos mismos.

En conclusión, se necesita mercados por toda la ciudad, kioscos de venta y facilidades con cuartos fríos, agua, luz, mesas y recolección de basura.

Pasos a tomar: Convencer a la Municipalidad de escoger dos o tres parques, y probar el concepto.

### VII. Entrevista con un Boliviano quien exporta CIF a Buenos Aires, 4 de junio de 2003

Los mercados regionales del MERCOSUR representan un mercado creciente para los exportadores de Bolivia. En el año 2000 estos países importaron US\$18,000,000 de flores de corte, la mayoría de Colombia y Ecuador. Supuestamente estas importaciones de flores

this tax.

The regional market is in winter, mostly the five months from May to September, until the third week of October, during which falls Mother's Day in Argentina.

There are five to six flower wholesalers in Buenos Aires. According to an interview made by Luis Humberto Garzon with Gonzalo Cerrone, an Argentine importer who pre-prays a Bolivian intermediary (Sofco Latina, Juan Rosales), Mr. Cerrone had a very hard year in 2002 when flower imports fell to almost zero. The prices of carnations and roses dropped and, and the public of Argentina showed more preference for roses. The price of carnations fell to \$0.02 in bundles of 100 stems. Nevertheless, since May 2003, the rose market in Argentina has been normalizing, and there were imports of Ecuadorian roses in the same month. Import agents for Argentina buy the roses that are not exported to the US at \$0.10 FOB in Quito and pay shipping at \$2.00 per kg, and within three hours the product is in Buenos Aires. The cost of Ecuadorian roses is of 31 pesos CIF, and they are sold at 40 pesos (\$US 1.00 = 2.86 pesos). Bolivian roses are of inferior quality, but have a CIF cost of 23 pesos and are sold at 30 pesos. For Argentine importers it is preferable to import from Ecuador where they make 9 pesos per stem, in comparison to Bolivia where they barely make 7 pesos per stem. Nevertheless, they import 30 boxes of Bolivian roses per week. The "long" Bolivian rose of 50cm in size is sold at \$0.16 and the short of 40cm is sold from \$0.10 to \$0.12.

A package of 25 Bolivian roses 50cm in size costs \$4.25, plus transport of \$0.57, plus 60% to enter Argentina and paying customs taxes (\$2.89) = \$2.80; that is to say, \$0.23 in Argentine pesos.

On Mother's Day in Argentina there is a 100% increase in rose sales, which in 2003 meant an exportation for Bolivia of 50 additional boxes of roses and 50 of carnations, all to the same

pagaban aranceles de 10%, mientras las importaciones de flor de Bolivia no sufriría este gravamen.

El mercado regional es un mercado de temporada de invierno, sobretodo en los 5 meses de Mayo, Junio, Julio, Agosto, Septiembre, incluso hasta la tercera semana de Octubre cuando cae la fiesta del día de la madre en Argentina.

Hay 5-6 mayoristas de flores en Buenos Aires. De acuerdo a una entrevista de Luís Humberto Garzón, el importador Argentino Gonzalo Cerrone, quien pre-paga al intermediario Boliviano, (Sofco Latina, Juan Rosales) pasó un 2002 muy grave cuando la importación de flores bajó a casi cero. Los precios de claveles y rosas bajaron, y el público de Buenos Aires mostró más preferencia por las rosas. El precio del clavel cayó a US\$0.02 en bultos de 100 tallos. Sin embargo, desde Mayo de 2003, el mercado de rosas en Argentina está volviendo a lo normal, incluso se importaron rosas del Ecuador durante este mismo mes. Los agentes importadores en Argentina compran de los productores la rosa no exportada que va hacia Norteamérica a \$0.10 FOB Quito y pagan el flete de US\$2.00/kg y después de 3 horas el producto está en Buenos Aires. El costo de las rosas Ecuatorianas en Argentina es CIF 31 pesos, y se venden en 40 pesos (2.86 pesos Arg = \$US1.00). La rosa de Bolivia de calidad inferior, pero el mismo largo tiene un costo CIF de 23 pesos y se vende en 30 pesos. Para los importadores argentinos, es preferible importar del Ecuador donde hacen una ganancia de 9 pesos por tallo, comparado a rosas importadas de Bolivia donde ganan apenas 7 pesos por tallo. Sin embargo, importan 30 cajas de rosas por semana de Bolivia. La rosa "larga" boliviana de 50cm se vende en US\$0.16, y la rosa corta de 40cm se vende en US\$0.10 - US\$0.12.

Un paquete de 25 rosas bolivianas de 50cm cuesta us\$4.25 más transporte us\$0.57 más 60% para entrar en Argentina pagando impuesto de aduana y agentes aduaneros (us\$2.89) = us\$2.80. Es decir us\$0.23 cada uno en pesos argentinos.

Durante el día de la madre en Argentina, se prognostica un aumento de volumen de rosas de un 100%, llegando el 2003 a una exportación de Bolivia de 50 cajas adicionales de rosas y 50

importer.

The important issue is to negotiate tariffs, costs, and taxes on Bolivian flowers in Argentina for the six months of May 15 to October 15. Immediately after concluding the market in Argentina, the opportunity to sell flowers to Spain in October needs to be taken advantage of, this is a market that requires fifty-percent red roses.

### **VIII. Information about the Floricultural Association**

In general, the ambitions of the flower grower association were too big and were poorly defined. Attempts made in commercializing flowers have resulted in huge failures with negative impacts on the earnings of exporters.

From 1992-1996 there was a Bolivian Association of Flower Growers, ASBOFLOR. The association finally was dissolved after huge conflicts between large producers with desires to export and small producers with different objectives. The sad factor of this attempt to organize is that all the members were small-scale. There was not, and still is not in 2003, one grower that is large-scale and is efficient. Today in Bolivia the largest grower of carnations has less than 4 hectares of production, and the largest growers of roses barely has 3.5 hectares.

In 1997 a group of seven flower growers in the Cochabamba area and a grower from Sucre met weekly, under the name of Florlex, to set prices in the national market; for example, \$0.10 for carnation on Mother's Day. They were quite successful, but this group, at the movement, does not believe they can become a "flower exportation" group. In May 2003, they continued with the group, despite still feeling insecure, but were surprised because none of those involved thought that exports could arrive at more than 50% of total production sales.

Other associations, such as SERVIFLOR, which is focused on export sales, were founded with problems such as a lack of uniformity in export quality and payment collections in Sucre, Tarija, Miami, and other markets. Cooperatives, such as

cajas de clavel, todos al mismo importador.

Lo importante sería de negociar el arancel, costos e impuestos sobre la flor boliviana en argentina por los seis meses del 15 de mayo al 15 de Octubre. Inmediatamente después de terminar el mercado en Argentina, abre la ventanilla de oportunidad para la venta de flores en Octubre en España—un mercado que requiere 50% de rosas rojas.

### **VIII. Información sobre Asociaciones de Floricultores**

En general, las ambiciones de la asociación de floricultores eran demasiado grandes y mal definidas. Los intentos de comercializar la flor han resultado en fallas grandes, con impacto negativo en las ganancias de los exportadores.

En 1992-1996 existía una Asociación Boliviana de Floricultores, ASBOFLOR. La asociación fue finalmente disuelta después de conflictos entre productores grandes con deseos de exportar y los pequeños cuyos objetivos eran distintos. Lo triste de este ensayo en agrupación es que realmente todos los miembros trabajaban en escala minúscula. No había, ni hay en 2003, ni un solo productor de tamaño grande y eficiente. Hoy en día en Bolivia, el productor más grande de claveles tiene menos de 4 hectáreas y el productor más grande de rosas tiene apenas 3.5 hectáreas.

En 1997 un grupo de 7 productores de flores en la zona de Cochabamba y un productor de Sucre, se reunían semanalmente, bajo el nombre de Florlex, para fijar precios en el mercado nacional—por ejemplo \$0.10 por clavel para el Día de la Madre. Fueron bastante exitosos, pero este grupo, por el momento, no cree que puedan convertirse en un grupo de "exportadores de flores". En Mayo de 2003, continuaron con el grupo a pesar de aún estar inseguros, sin embargo, se sorprendieron ya que ninguno pensó que las exportaciones iban a llegar a ser más del 50% de la venta total de las flores producidas.

Otras agrupaciones como SERVIFLOR, empeñados en ventas de exportación, se fundaron con problemas de falta de uniformidad en la calidad exportada y en cobranzas en Sucre, Tarifa, Miami y otras plazas. Cooperativas,

the one for inputs and credits in Valle Alto, have not been able to offer services to the national “flower grower industry.”

On June 9-11 another association was going to be founded. Mr. Gonzalo Diaz de Medina had accepted the idea of being President of this group, initially called FLORBOL or BOLFLOR, for a period of six months. This flower grower's association association requested support from the FDTA-Valleys and would go to the Bolivian Government, LAB, and the cardboard industries to resolve the difficulties that are stopping exportation of Bolivian flowers.

## **IX. Interviews by phone with potential MERCOSUR clients**

Mr. Luis Humberto Garzón had interviews by phone with potential clients in Argentina, Paraguay, Uruguay, and Brazil, with the following results:

### **Boxes of Bolivian Flowers Requested by Regional Importers**

	Junio 2003	Julio 2003	Agosto 2003	Septiembre 2003	Octubre 2003	Enero 2004	Febrero 2004	Total Cajas Grandes
Argentina	100 rosas	150 rosas	150 rosas	150 rosas	320 rosas			1050
Uruguay	100 rosas y claveles	100 rosas y claveles			500			
Paraguay	40 rosas y 40 claveles	40 rosas y 40 claveles	100 rosas	100 rosas	600			
Brasil	50 rosas	50 rosas	50 rosas	50 rosas	50 rosas	50 rosas	50 rosas	600
España				400 claveles, mitad rojo, día de Todos Santos				400
Miami						500 claveles	500 claveles	1000
Total cajas durante la temporada de 2003								4150

	June 2003	July 2003	August 2003	September 2003	October 2003	January 2004	February 2004	Total Big Boxes
Argentina	100 roses	150 roses	150 roses	150 roses	320 roses			1050
Uruguay	100 roses and carnations			500				
Paraguay	40 roses and 40 carnations	100 roses	100 roses	600				
Brazil	50 roses	50 roses	50 roses	600				
Spain				400 carnations,				400

como el de insumos y créditos en el Valle Alto, tampoco han llegado a ofrecer servicios a “la industria de floricultores” del país.

El 9-11 junio, otra asociación iba a ser fundada. El Sr. Gonzalo Diez de Medina de Flor de Empresa había aceptado la idea de ser Presidente de este grupo, inicialmente llamado FLORBOL o BOLFLOR por un período de seis meses. Sería esta asociación de floricultores quienes solicitarían la ayuda de la FDTA-Valles e irían al Gobierno, a LAB y a las fábricas de cartón corrugado, para resolver las dificultades que estaban impidiendo la exportación de flores de Bolivia.

## **IX. Entrevistas por teléfono con clientes potenciales en MERCOSUR**

El Sr. Luis Humberto Garzón llevó a cabo entrevistas telefónicas con clientes en Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil con los siguientes resultados:

### **Cajas de Flores de Bolivia Solicitadas por los Importadores Regionales**

Intervenciones del Proyecto MAPA con el Gobierno y el Sector Privado

				half red, on All Saints day						
Miami							500 carnations	500 carnations	1000	
Total boxes during the 2003 season									4150	